

IMT Starter



Cahier des Clauses Techniques Particulières C.C.T.P

MARCHE PUBLIC

Référence à l'arrêté du 30 mars 2021 portant approbation du CCAG-FCS

***Prestations de coaching commercial
Business Development
(Accompagnement, formation, animation
d'un ensemble de start-up pour IMT Starter)***

Marché N° 24 TSP 040 M

Objet de ce document :

Ce document décrit les attentes & besoins de l'acheteur

Présentation de l'incubateur :

IMT Starter est l'incubateur commun des grandes écoles publiques Télécom SudParis, IMT-BS, et ENSIIE. Depuis sa création en 1999, il a accompagné plus de 250 start-up, dont 70% sont toujours en activité. L'incubateur se concentre sur l'accompagnement stratégique des start-up numériques et technologiques, en lien étroit avec les écosystèmes de l'Institut Mines-Télécom et de l'Institut Polytechnique de Paris.

Contexte du projet :

Dans le cadre de l'évolution de ses services, IMT Starter souhaite renforcer son offre d'accompagnement en proposant un service personnalisé d'accompagnement sur la partie business development. Ce service vise à soutenir les start-up dans l'élaboration et l'exécution de leurs stratégies commerciales, en collaboration avec des experts du domaine.

Les prestations concernées par le présent marché sont portées par Télécom SudParis (TSP) école d'ingénieur de l'IMT.

1. OBJET DU MARCHÉ

IMT Starter souhaite mettre en place à partir de 2025 un nouveau service d'accompagnement pour ses start-up. Ce service vise à fournir un soutien personnalisé en business development.

Le développement commercial est l'un des points durs pour les start-up dans la toute première phase de lancement, sachant qu'une partie des entrepreneurs accompagnés n'a jamais réalisé d'action commerciale et découvre donc cette fonction.

Ce marché a pour objectif, la mise à disposition de connaissances et de compétences clés via une offre de services accessibles de manière simple et privilégiée aux start-up de l'incubateur (ateliers, accompagnement individuel en business development, animations, échanges, méthodes).

Le prestataire devra mettre à disposition des experts qui travailleront en étroite collaboration avec chaque start-up.

Cette offre a pour objectif d'aboutir entre autres, à :

- Identifier les axes, les techniques et méthodes de commercialisation ;
- Elaborer et faire exécuter des stratégies commerciales adaptées ;
- Maximiser le potentiel de réussite commerciale des start-up.

2. DESCRIPTIF DES PRESTATIONS ATTENDUES

Le prestataire devra fournir les services suivants :

- **Présentation de méthodes commerciales (en groupe)** avec des exemples liés à différents types de start-up.
- **Diagnostic initial** : Évaluation des besoins commerciaux de chaque start-up.
- **Élaboration de la stratégie** : Définition des objectifs commerciaux, des marchés cibles, et des tactiques à mettre en œuvre.
- **Coaching individuel** : Accompagnement personnalisé des start-up pour ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus.
- **Suivi et ajustement** : Suivi des performances commerciales et ajustement des actions pour optimiser les résultats.

Les sessions pourront être réalisées en commun (distanciel ou présentiel) et en individuel.

Chaque année, 10 à 15 start-up (1 à 3 personnes par start-up en moyenne) devront bénéficier d'un accompagnement personnalisé comprenant :

- Analyse des besoins spécifiques de la start-up,
- Élaboration d'une stratégie commerciale sur-mesure : identification et mise en place des techniques de commercialisation adaptées.

Le prestataire devra organiser des actions de formation commune (en présentiel au sein de l'incubateur, ou à Paris ou en distanciel selon la demande de l'incubateur) incluant à titre d'exemple :

- Ateliers interactifs sur des thématiques liées au business development ;
- Sessions de partage d'expérience et de bonnes pratiques entre start-up ;
- Séances de coaching Individuel :
 - ✓ Sessions de coaching personnalisé pour chaque start-up ;
 - ✓ Suivi régulier de l'évolution de la stratégie commerciale ;
 - ✓ Ajustement des actions en fonction des résultats obtenus.

Le prestataire devra présenter sa méthodologie :

- Une méthodologie claire et structurée pour l'accompagnement
- Des outils et techniques utilisés pour l'élaboration et le suivi des stratégies commerciales
- Une approche personnalisée adaptée aux besoins spécifiques de chaque start-up
- La durée des prestations d'accompagnement sur des heures, demi-journées ou journées complètes
- Les modalités de formation (présentiel au sein de l'incubateur ou à Paris, distanciel selon la demande, hybride ou plusieurs modalités)
- Fournir tous les justificatifs prouvant la réalisation de chaque temps de formation prévu (feuilles d'émargement, attestations de présence, temps de connexion attestés)
- Procéder à une évaluation de la prestation auprès des entrepreneurs

3. CONDITIONS ET LIEUX D'EXECUTION :

3.1 Conditions d'exécution :

Le titulaire devra proposer un calendrier de programmation à réception du (des) bon(s) de commande stipulant le nombre de start-up et les prestations attendues conformément au bordereau des prix unitaires.

L'exécution des prestations sera déterminée en accord avec l'incubateur pour chaque start-up, étant entendu que les start-up intègrent l'incubateur au fil de l'eau toute l'année.

3.2 – Lieu d'exécution :

Les cessions s'exécuteront en distanciel et pour certaines en présentiel (sur le campus à Evry-Courcouronnes ou possiblement au sein de Station F ou dans un lieu parisien, à décider avec la direction d'IMT Starter).

Toutes les informations seront transmises par voie électronique entre les deux parties.

4. INTERCOLUTEURS PRIVILEGIÉS :

Pour l'acheteur, Sébastien Cauwet Directeur de l'incubateur, est l'interlocuteur privilégié désigné.

Le Titulaire doit désigner un interlocuteur privilégié pour toute la durée de l'exécution du marché.

Email : sebastien.cauwet@telecom-sudparis.eu

Téléphone : +33 1 60 76 43 98

Dans les 5 jours de la notification du marché, le Titulaire doit communiquer l'adresse email et le numéro de téléphone de cet interlocuteur. Cette formalité n'est pas nécessaire si le Titulaire a déjà communiqué ces informations dans son offre.

Tout changement de l'interlocuteur doit être préalablement communiqué au directeur de l'incubateur, Sébastien Cauwet.

Lu et Accepté :